

Kierunek: zarządzanie

Studia II stopnia

Specjalność: zarządzanie produktem i sprzedażą, zarządzanie w biznesie

Zagadnienia egzaminacyjne z przedmiotów kierunkowych

- 1.** Wady i zalety OUTSOURCINGU ?
- 2.** Koncepcja Customer Relationship Management (CRM).
- 3.** Zasady zarządzania strategicznego.
- 4.** Bezpieczeństwo finansowe oraz wolność finansowa
- 5.** Modele decyzyjne - części składowe i kryteria decyzyjne.
- 6.** Stres, wypalenie zawodowe i pracoholizm – charakterystyka zjawisk, sposoby zapobiegania.
- 7.** Koncepcje zarządzania łańcuchem dostaw i strategiczne zmiany jakie w nim zaszły w ciągu ostatniej dekady.
- 8.** Koncepcję obsługi klienta z perspektywy marketingu i logistyki.
- 9.** Różnice pomiędzy badaniami foresight a prognozowaniem gospodarczym.
- 10.** Różnice między strategicznym a taktycznym planem marketingowym: struktura planu i wdrożenie.
- 11.** Nowoczesne metody zarządzania konfliktem w organizacji.
- 12.** Narzędzia społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR - Corporate Social Responsibility).
- 13.** Cele działalności banków.
- 14.** Metodyka i cele tworzenia strategii personalnych.
- 15.** Ryzyko w działalności gospodarczej – rodzaje i strefy występowania.
- 16.** Błędy i ograniczenia racjonalności w decyzjach menedżerskich.
- 17.** Założenia procesowego podejścia do zarządzania organizacją.
- 18.** Charakterystyka podstawowych faz/etapów procesu zarządzania zmianą.
- 19.** Etapy międzynarodowej integracji gospodarczej.
- 20.** Rola i rodzaje audytu w przedsiębiorstwie.

Kierunek: zarządzanie

Studia II stopnia

Specjalność: zarządzanie produktem i sprzedażą

Zagadnienia egzaminacyjne z przedmiotów specjalnościowych

1. Podstawowe formy handlu detalicznego.
2. Ewolucję i generacje centrów handlowych.
3. Zgodność towaru z przepisami.
4. Rodzaje pamięci konsumenta.
5. Etapy procesu podejmowania decyzji zakupowych.
6. Ewolucję w definiowaniu pojęcia marki.
7. Obszary zastosowania koncepcji marki. Podaj po kilka przykładów silnych marek w każdym z obszarów.
8. Czynniki wpływające na relację biznesową, ewaluacja relacji biznesowa pomiędzy dostawcą a odbiorcą,
9. Różnice między modelem popytowo-podażowym sprzężeniowym a liniowym procesem innowacji.
10. Prosument - rola klienta w kreowaniu jakości.
11. Zarządzanie cyklem życia produktu - pojęcie, fazy, korzyści.
12. Dyskryminacja cenowa - warunki stosowania, rodzaje, korzyści.
13. Narzędzia kreacji marki w sieci.
14. Różnice między strategią omnichannel a multichannel.
15. Główne zasady merchandisingu w sklepie.

Kierunek: zarządzanie

Studia II stopnia

Specjalność: zarządzanie w biznesie

Zagadnienia egzaminacyjne z przedmiotów specjalnościowych

- 1.** Metody analizy dynamiki zjawisk społeczno-gospodarczych.
- 2.** Największe wyzwania dla przedsiębiorstw związane z Zarządzaniem 4.0.
- 3.** Kompetencje menedżerskie oraz sposoby ich rozwijania.
- 4.** Podsystemy konkurencyjności przedsiębiorstwa.
- 5.** Znaczenie działalności innowacyjnej dla osiągnięcia przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.
- 6.** Rachunek kosztów pracy w przedsiębiorstwie.
- 7.** Rodzaje relacji spotykanych w biznesie.
- 8.** Czynniki decydujące o skuteczności zespołu wirtualnego.
- 9.** Motywy internacjonalizacji przedsiębiorstw.
- 10.** Ewolucja teorii przywództwa.
- 11.** Przywództwo wirtualne; kompetencje e-lidera.
- 12.** Metody wykorzystywane do oceny przedsięwzięć inwestycyjnych.
- 13.** Narzędzia marketingu internetowego.
- 14.** Strategie wyjścia z kryzysów w przedsiębiorstwie.
- 15.** Proces ciągłego doskonalenia stosowany w teorii ograniczeń.